Nais Mo Bang

MAGNEGOSYO?

2012 Edition

NAIS MO BANG
MAG-NEGOSYO?

NAIS MO BANG MAG-NEGOSYO?

NILALAMAN

ANG PAGNENEGOSYO: KAILANGAN NGA BA? 5

MGA KABUTIHAN NG PAGNENEGOSYO 7

MGA DI-KABUTIHAN NG PAGNENEGOSYO 9

PAGSISIMULA NG ISANG MALIIT NA NEGOSYO 10

PAGSUSURI SA SARILI 11

PAGSUSURI SA KAPALIGIRAN 14

PAGPILI NG PRODUKTO AT KLASE NG NEGOSYO 16

MGA URI NG NEGOSYO AYON SA PAGMAMAY-ARI 18

ANG PAGPAPLANO SA ISANG NEGOSYO 20

PAGLIKOM NG PUHUNAN 25

PAGTUKOY SA IBA PANG MAHIHINGAN NG TULONG 29

PAGTUKOY SA LUGAR NG NEGOSYO 31

PAGREREHISTRO NG NEGOSYO 33

PAGHANAP AT PAGSANAY NG MGA TAUHAN 43

PAGSISIMULA SA IYONG NEGOSYO 46

Ang
Boss
Ang
aking
negosyo!

ANG PAGNENEGOSYO: KAILANGAN NGA BA?

Kung ikaw ay nagnenegosyo, ikaw ay isang entreprenor – isang taong nagtatrabaho para sa sarili at hindi para sa iba.

Ang pagiging entreprenor ay isang pananaw at pamumuhay. Kailangan mo rito ang mga kakayahan. Unang-una na rito ang kakayahang kumilala at gumamit ng *business opportunities.* Dapat ding alam mo ang mga paraan kung paano magsimula at manatili sa negosyo.

Ang karamihan sa atin ay naglilingkod para sa iba. Sa katagalan, ang ilan ay umaangat sa puwesto at gumaganda ang buhay. Ngunit ang nakararami ay tila napag-iiwanan at nananatili sa trabahong walang hamon at mababa ang kita.

Marahil ito ang naiisip ng iba: “Bakit naman ako magpupundar ng negosyong hindi tiyak ang tagumpay, kung mayroon naman akong matatag at permanenteng hanapbuhay — tiyak pa ang buwanang kita, at di na ako kailangang makipagsapalaran!”

Sa madaling salita, anong mapapala sa pagiging entreprenor na wala sa pagiging empleyado?

Kung may balak kang maging entreprenor, marapat lang na pag-aralan mo ang nakabubuti at di-nakabubuting aspeto sa pagpasok sa negosyo.

PROFIT CHART
Ang BOSS

MGA KABUTIHAN NG PAGNENEGOSYO

Maaari kang kumita ng malaki

Walang limitasyon ang maaari mong kitain kung mayroon kang sariling negosyo. Depende 'yun sa panahon at pagsisikap na ibibigay mo sa iyong negosyo. Pwede kang yumaman kung ikaw ay masipag at matiyaga, at kung mayroon kang tamang produkto sa tamang lugar at sa tamang panahon.

Ikaw na mismo ang sariling amo

Dahil ikaw ang namamahala sa sarili mong negosyo, ikaw rin ang gumagawa ng mga desisyon at mananagot dito. Kaya lang, kikita o malulugi ka depende kung tama o mali ang iyong desisyon. Di nga kasi, bilang amo, ikaw na mismo ang magbibigay direksiyon sa iyong negosyo. Higit mo kasing alam kung ano ang gusto mong marating.

May pagkakataong kang maging malikhain

Alam mo bang ang isang negosyo ay kadalasang galing sa malikhaing o *creative* ideya? Kung mayroon kang mga malikhaing ideya, maisasakatuparan mo ang mga ito sa pamamagitan ng iyong mga produkto at pamamahala sa negosyo.

Matutupad mo ang iyong mga hangarin

Ang makapagsimula ka ng sariling negosyo ay maituturing nang isang tagumpay. Mahirap kasi ito. Ngunit ang paghawak mo sa negosyo ay talagang susubok sa kakayahan mo sa pamamahala. Ngayon, depende na sa kakayahan mo kung matutupad ang iyong mga hangarin sa iyong negosyo.

Makatutulong ka sa kapwa

Natural lamang na kukuha ka ng mga empleyado. Ang pasahod mo sa kanila ay makatutulong sa pag-angat ng kanilang buhay. At habang lumalago ang iyong negosyo, natutulungan mo rin ang mga *supplier*, kontratista, at iba pang may kaugnayan sa iyong negosyo.

Makapagbibigay ka ng natatanging pamana sa pamilya

Maaari mong ipamana sa iyong mga mahal sa buhay ang iyong negosyo. Magandang pamana ito. Katangi-tangi. Unang-una, makapagbibigay ito ng matatag na hanapbuhay sa ilan sa kanila. Pangalawa, matututunan din nila ang buhay at pananaw ng pagiging entreprenor na pwede rin nilang isalin sa mga susunod pang henerasyon.

Puhunan
PANGANIB

MGA DI-KABUTIHAN NG PAGNENEGOSYO

Puwede ka ring malugi

Siyempre, hindi mawawala ang posibilidad na malugi sa isang negosyo. May mga bumabagsak dito dahil lamang sa isang maling desisyon.

Pabagu-bago ang lagay ng kalakalan at ekonomiya

Sa kasamaang-palad, madaling maapektuhan ang isang maliit na negosyo ng biglang pagbabago ng lagay ng kalakalan. Mahihirapan dito ang negosyo, lalo na kung wala itong angkop na organisasyon o sapat na pananalapi.

Mahabang oras kang magtatrabaho

Humandang maglaan ng maraming oras para sa iyong negosyo. Dahil dito, maaaring kailanganin mo ring isakripisyo ang oras para sa pamilya at mga personal na interes.

Maaring may mga di-inaasahan o di kanais-nais na mga responsibilidad

Isang araw baka matuklasan mo na may mga pananagutan ka na hindi mo inaasahan, hindi mo kaya, o hindi mo gustong pasanin.

PAGSISIMULA NG ISANG MALIIT NA NEGOSYO:
MGA HAKBANG NA SUSUNDIN

Pagtaya sa sarili: Taglay mo ba ang mga katangiang kinakailangan?

▼

Pagtaya sa kapaligiran: Ano ang mga nariyan na makakatulong sa pagsisimula? Ano naman ang mga hadlang sa pagsisimula?

▼

Pagpili ng produkto, serbisyo o uri ng negosyo

▼

Pagbuo ng iyong plano sa pagnenegosyo *(Business Plan)*

· Aspeto ng kung paanong ibebenta ang produkto *(Marketing Aspect)*

· Aspeto ng kung paano gagawin ang produkto (*Production Aspect*)

. Aspeto ng pag-organisa ng mga tauhan*(Organizational Aspect)*

· Aspeto ng pananalapi *(Financial aspect)*

▼

Paglikom ng puhunan

▼

Pagtukoy sa mapagkukuhanan ng iba pang kinakailangang tulong

▼

Pagpili sa lugar ng negosyo

▼

Pagrehistro ng iyong negosyo

▼

Pagkuha at pagsasanay ng mga empleyado

PAGSUSURI SA SARILI

Taglay mo ba ang mga katangian at kakayahang kailangan sa pagiging entreprenor?

May mga katangian at kakayahan na kailangan sa pagsisimula at pagpapatakbo ng sariling negosyo. Taglay mo ba ang mga ito? Sagutin ang mga sumusunod:

1. **Pagtukoy at paghanap ng mga oportunidad**
   - Nakikita mo ba ang mga dumarating na oportunidad para magnegosyo?
   - Gumagawa ka ba ng aksyon para matugunan ang mga ito?
   - Nakakikita ka ba ng di-pangkaraniwang oportunidad upang magkaroon ng puhunan, kagamitan, o puwesto? Madali ka bang makahanap ng tulong o *assistance* sa pagnenegosyo?

2. **Pagpupursigi**
   - Patuloy ka bang gumagawa ng paraan upang malutas ang mga problema?
   - Nagagawa mo bang magsipag, magpumilit, at magsakripisyo upang matapos ang isang gawain?
   - Pinaninindigan mo ba ang sariling desisyon at paniniwala sa kabila ng batikos at kabiguan?

3. **Pagpapahalaga sa pangako at pagiging responsable**
   - Pinananagutan mo ba ang mga problemang kinakaharap?
   - Handa ka bang makipagtulungan sa iyong mga tauhan sa pagtatrabaho para lang makatupad sa ipinangako mo sa *customer*?
   - Nagsusumikap ka ba upang masiyahan ang mga *customer*?

4. **Kakayahang makipagsapalaran**
   - Kung napag-isipan mo na ang isang bagay, malakas ba ang iyong loob na makipagsapalaran para rito?
   - Pipiliin mo ba ang katamtaman lamang na pakikipagsapalaran *(moderate risk-taking)* kaysa pagiging sobrang sigurista *(low risk-taking)* sa isang banda, o parang pakikipagsugal *(high risk-taking)* sa kabilang banda?

5. **Pagtiyak sa mataas na kalidad ng produkto o serbisyo**
   - Lagi mo bang sinisikap na mapaigi pa ang iyong gawa?
   - Gusto mo ba ang maging mahusay sa lahat ng iyong gawa?
   - Pag may ginagawa kang isang bagay, sinisikap mo bang laging pagandahin ito sa abot ng iyong makakaya?

6. **Paggawa ng plano**
   - Nakagagawa ka ba ng malinaw na plano para sa malapit na hinaharap *(short-term planning)?*
   - Nakagagawa ka ba ng malinaw na plano para sa malayong hinaharap *(long-term planning)?*

7. **Pagkalap ng impormasyon**
   - Kaya mo bang mangalap ng impormasyon tungkol sa iyong mga *customer, supplier*, at kakumpetensiya?
   - Kumukunsulta ka ba sa mga eksperto?
   - Kumukuha ka ba ng impormasyon mula sa iyong mga kakilala, kamag-anak, kaibigan at iba pang mga *contact*s?

8. **Masistemang pagpaplano at pagsubaybay sa negosyo**
   - Nakabubuo ka ba ng malinaw na mga hakbangin patungo sa katuparan ng iyong mga hangarin?
   - Nasusubaybayan mo ba ang pagsulong ng iyong negosyo? Handa ka bang magpalit ng istratehiya kung kinakailangan?

9. **Paghihikayat at pag-aaruga sa mga *connection***
   - Kaya mo bang manghikayat ng ibang tao?
   - Nagagamit mo ba ang iyong mga kaibigan, kamag-anak, kasamahan at iba pang *connection* upang makuha ang iyong gusto?

10. **Tiwala sa sarili**
    - May tiwala ka ba sa iyong kakayahan na makatapos ng isang mahirap na gawain o humarap sa mabigat na problema?

ANO PANG IBANG KATANGIAN AT KAKAYAHAN ANG NASA IYO NA MAKATUTULONG SA PAGNENEGOSYO?

Sa pagsuri sa iyong sarili, isipin mo rin ang iba pang mga bagay na makatutulong sa pagsisimula sa isang negosyo.

Halimbawa:

1. Ano ang iyong pinag-aralan? Ano ang naging karanasan mo sa trabaho na makatutulong sa pagnenegosyo? Halimbawa, kung titser ka, maaari kang magtayo ng sariling *tutorial service* o eskwela. Kung modista ka o sastre, maaaring magtayo ka ng *garment business* o gumawa ng *stuffed toys.* Kung karpintero ka naman ay maaari kang magsimula ng pagawaan ng muwebles o pumasok sa pangongontrata sa konstruksiyon.

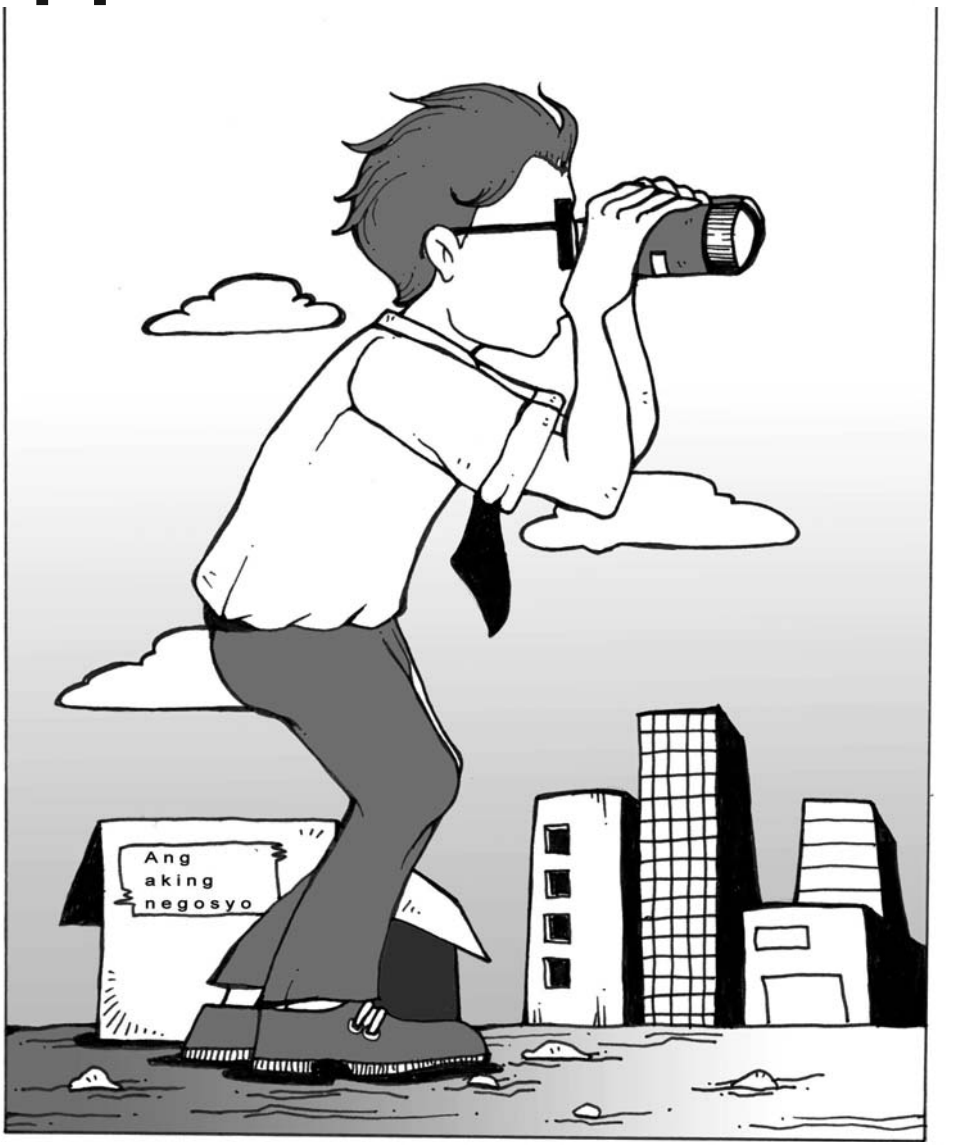
2. Mayroon ka bang libangan o *hobby* na maaari mong gawing negosyo, gaya ng pagbuburda, pagluluto, pag-uukit, o *interior designing*?

3. Mayroon ka bang teknikal na kakayahan na maaaring pagsimulan ng isang negosyo - gaya ng pagkukumpuni ng mga sasakyan, paghihinang, paglalatero, pagiging tubero, o pagbuo ng *computer*?

4. Interesado ka ba talaga na pumasok sa isang negosyo, sa kabila ng posibilidad na malugi, sa halip na maging empleyado na may matatag na trabaho?

PAGSUSURI SA KAPALIGIRAN

Hindi lamang ang sarili mo ang susuriin mo. Tingnan mo rin ang iyong kapaligiran. Kaaya-aya ba ito sa pagnenegosyo?



Isaalang-alang mo ang mga sumusunod:

1. Sapat ba ang mga imprastruktura para sa negosyo sa iyong komunidad, probinsiya at siyudad – gaya ng daan, tulay, kuryente, tubig, bangko, at *communication facilities* tulad ng telepono*, internet*, at koreo o *postal services*?

2. Ligtas ba at maayos ang komunidad? 'Yun lang maglagak ka ng malaking halaga bilang kapital ay isa nang malaking pakikipagsapalaran! Lalo pa kaya 'yung magpatakbo ka ng negosyo sa isang mapanganib na lugar?

3. Ano ang mga insentibo at mga tulong galing sa pamahalaang lokal at nasyonal para sa mga negosyo (lalo na sa mga maliliit na negosyo), at sa mga nagsisimula pa lamang? Alamin mo ang mga *exemption*, diskwento sa buwis, mga mapagkakautangan na may mababang interes, mga tulong na panteknikal, atbp.

4. Handa ba ang gobyerno upang tumulong sa mga negosyante? Magalang ba at handang maglingkod ang mga kailangan mong kausapin? Maliwanag ba ang mga *requirement* at patakaran sa pagrerehistro ng iyong negosyo?

5. Ano ang mga kalakaran ng kalakalan sa nasyonal at lokal na senaryo? Pansinin mo ang paglago ng negosyo, dami ng mamimili, kakayahang bumili, at kumpiyansa ng taong-bayan sa katatagan ng ekonomiya.

6. Kumusta ang kalagayan ng *exports* o pag-aangkat ng bansa? Anong produkto ang inaangkat ng bansa? Anong produkto o serbisyo ang inaangkat ng iyong komunidad mula sa Maynila o sa iba pang lugar? Pwede mo kayang i-*supply* ang mga produkto at serbisyong ito mula sa iyong lokalidad, bilang pamalit (*import substitution* ang tawag dito)? Halimbawa, ang mga *fabric softener* ay dating panay *imported*. Ngayon, may mga Pinoy na negosyanteng gumagawa na nito.

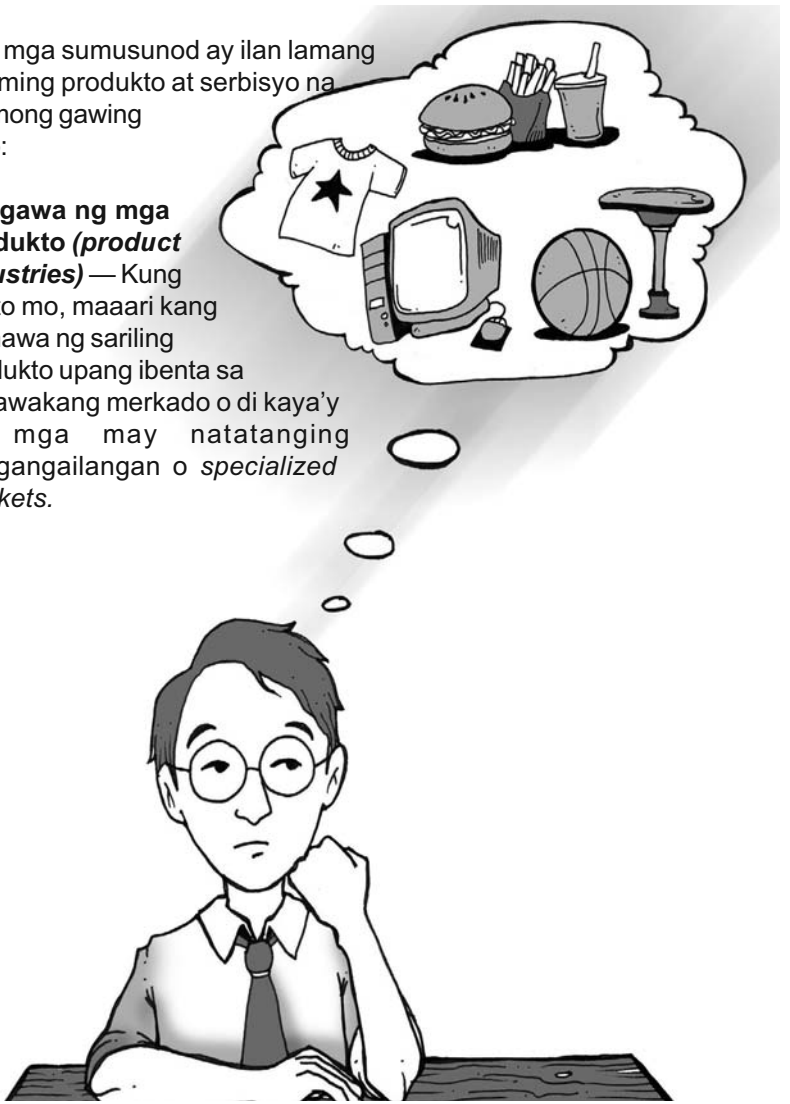
7. Ano pa kaya ang iba pang oportunidad sa pagnenegosyo? Sa bagay na ito, nandiyan ang pagiging *subcontractor.* Isa itong pamamaraan kung saan ang isang maliit na negosyo ay nagiging *supplier* ng mga parte ng produkto ng mga malalaking kumpanya. Maaari ka ring maging *supplier* ng gobyerno, sapagkat ayon sa batas, ang mga pangangailangan ng gobyerno ay dapat kunin sa mga lokal na prodyuser. Isa pa, pwede ka ring pumasok sa negosyong may prangkisa o *franchise.*

PAGPILI NG PRODUKTO AT KLASE NG NEGOSYO

Ngayon ay maaari mo nang piliin ang produkto na nais mong ibenta o ang serbisyo na nais mong ialok. Makatutulong kung iisipin mo: Sa anong industriya mo magagamit ang iyong interes, kakayahan, o karanasan?

Ang mga sumusunod ay ilan lamang sa maraming produkto at serbisyo na maaari mong gawing negosyo:

1. **Paggawa ng mga produkto *(product industries)*** — Kung gusto mo, maaari kang gumawa ng sariling produkto upang ibenta sa malawakang merkado o di kaya'y sa mga may natatanging pangangailangan o *specialized markets.*



Ang mga halimbawa ng mga produktong ibinebenta sa malawakang pamilihan ay pagkaing de lata, laruan, at damit. Ang mga halimbawa naman ng mga produktong laan sa mga *specialized markets* ay mga kagamitang pang-industriya, gaya ng makinarya at mga *spare parts* na kakailanganin sa paggawa ng iba pang produkto.

2. **Pagbibigay serbisyo *(service industries)*** — Maaari ka rin namang mag-alok ng mga serbisyo, gaya ng pagkukumpuni, pag-iimprenta, *catering, beauty parlor, dress shop, tailoring shop,* bowlingan, *badminton courts,* bilyaran, *videoke, bar* at *pub house,* sinehan, atbp.

   Ang nauusong industriya ng IT o *Information Technology* ay kabilang din sa kategoryang ito. Anong kasama rito? Nandiyan ang *mga internet cafes, call centers, computer service shops,* at *business programming* para sa ibang kumpanya.

3. **Pagpoproseso o paghahanda sa paggawa ng produkto *(process industries)*** — Hindi ka talaga *manufacturer* dito. Gagawin mo lamang ang ilang hakbang sa kabuuang proseso ng paggawa ng isang produkto. Halimbawa, ikaw ang gagawa sa unang aspeto ng paghahanda sa mga *raw materials,* gaya ng paggiling ng palay at mais, o paglagare sa kahoy. O kaya, gagawin mo ang ilang aspeto sa bandang huli ng *manufacturing process,* gaya ng pagbabarnis, pagkikinis, pagbabalot, o pagtatali. Kasama rin dito ang mabusising bahagi ng produksiyon tulad ng pagbuburda, pag-uukit, pati na ang *testing* para sa *quality control.*

4. **Pagiging *subcontractor (subcontracting industries)*** — Ang ibig sabihin nito ay ikaw ang magbibigay ng mga serbisyo o produktong kailangan ng ibang negosyo sa paggawa ng kanilang produkto. Kadalasan, ang mga negosyong nangangailangan ng *subcobtractor* ay malalaking negosyo. Mas magastos kasi para sa kanila kung sila pa ang mismong gagawa ng mga bagay na iyon. Para sa iyo naman, ang kainaman ng pagiging *subcontractor* ay nakatitiyak ka na may bibili sa iyong produkto. Liban dito, maaaring makakuha ka rin ng tulong teknikal o pinansyal sa malalaking kumpanyang gumagamit ng produkto mo. May isang kahinaan nga lamang ang pagiging *subcontractor:* kailangang mayroong isa o dalawang kumpanya na kukuha sa serbisyo mo upang mabuhay ang iyong negosyo.

MGA URI NG NEGOSYO AYON SA PAGMAMAY-ARI

Gusto mo bang solo ka lang sa negosyo, o may kasama ka? Timbangin mo ang mga sumusunod:

URI NG NEGOSYO AYON SA PAGMAMAY-ARI	KABUTIHAN NG GANITONG URI	KAHINAAN NG GANITONG URI
Solo na Nagmamay-ari *(Single Proprietorship)*	• Madaling itatag • Ang may-ari ang gumagawa ng lahat ng desisyon	• Maraming kailangan sa panig ng may-ari—oras, atensyon, pananalapi • Nakasalalay ang paglago sa kakayanang pinansyal ng may-ari
May Kasosyo *(Partnership)* — hindi bababa sa dalawa ang magkasosyo	• Madaling itatag • Mayroong *check and balance* sa magkasosyo,kaya malamang walang aabuso • Magkasama ang haharap ang magkasosyo sa mga problema ng negosyo at sa pananagana o pagkalugi nito	• Maaring di magkasundo ang magkasosyo at mabuwag ang negosyo • Magkasamang haharap ang magkasosyo sa mga problema ng negosyo • Ang desisyon ng isa sa may-ari ay para sa lahat • Ang pananagutan ng *shareholder* ay hindi limitado sa kanyang nilagak na puhunan

URI NG NEGOSYO AYON SA PAGMAMAY-ARI	KABUTIHAN NG GANITONG URI	KAHINAAN NG GANITONG URI
Korporasyon (Corporation) – hindi bababa sa lima ang magkakasama	• Malaking oportunidad sa paglago • Ang pananagutan ng *shareholder* ay limitado sa kanyang nilagak na puhunan *(limited liability)* • Pagkakaroon ng propesyonal na pamamalakad • Kadalasang matatag, mahirap mabuwag	• Kumplikado ang pagtatayo • Limitado ang impluwensa ng bawat *stockholder* sa *Management* • Maaring magkaroon ng burukrasya o pamahalaan ng iilang tao
Kooperatiba (Cooperative) samahan ng mga tao	• Ang pananagutan ng *shareholder* ay limitado sa kanyang nilagak na puhunan *(limited liability)* • Higit na maraming miyembro ang makasasali at makikinabang • Maaaring kumuha ng *professional manager* para mamahala	• Lahat ng kasapi ay hinihingan ng partisipasyon sa pagpapasya, na maaring maging matagal at mabagal

ANG PAGPAPLANO SA ISANG NEGOSYO

Ang susunod mong dapat gawin ay ang detalyadong pagpaplano sa negosyo. Ang tawag sa prosesong ito ay *business planning.* Walang plano sa negosyo o *business plan* na angkop sa lahat na sitwasyon. Kaya kailangang isulat mo ang iyong sariling plano ayon sa mga partikular na kalagayan o katangian ng papasukin mong negosyo.

May apat na bahagi ang *business plan:* 1) Ang pagpaplano kung paano ibebenta ang produkto *(marketing plan),* 2) ang pagpaplano kung paano gagawin ang produkto (technical plan), 3) ang pagpaplano kung paanong organisahin ang mga tauhan *(organizational plan),* at 4) ang pagpaplano sa pananalapi at puhunan *(financial plan).*

Paano mo isusulat ang *business plan?*

PANIMULA

1. Ito ang unang bahagi ng *business plan.* Banggitin mo rito kung sino ka, ano ang mga layunin ng iyong negosyo, at kung kailan mo inaasahang makamit ang mga ito.

2. Banggitin mo rin kung paano mo naisip ang negosyong ito at kung paano mo ito inaasahang lalago.

PLANO KUNG PAANO IBEBENTA ANG PRODUKTO
(MARKETING PLAN)

3. Magbigay ka ng detalyadong paliwanag kung ano ang produkto o serbisyong iyong iaalok, at kung ano ang mga kabutihan at paggagamitan nito.

   Ang bahaging ito ng *business plan* ang magpapakita ng kalamangan ng iyong produkto sa iba pang kaparehong produkto na maaaring maging kakumpetensiya. Banggitin mo rin ang mga kabutihan at kahinaan ng iyong produkto.

4. Ipaliwanag mo kung sino ang posibleng bibili sa produkto mo. Gaano sila karami? Magbebenta ka ba sa mga *grocery store?* Sa mga maliliit na *ladies boutique*? Mga tindahan ng libro? Kung ibebenta mo sa publiko, kakailanganin mong igrupo ang potensiyal na mamimili ayon sa edad, kasarian, edukasyon, laki ng kita, at iba pang mga katangian. Suriin kung paano makatutulong ang mga impormasyong makakalap mo tungkol sa kanila. Halimbawa, kung ang potensyal na bibili ay mga bata na may edad na tatlo hanggang sampu, saan kaya dapat itayo ang negosyo? Anong klaseng *promotion* o *advertising* ang gagamitin mo? Magkano kaya ang presyo?

5. Tukuyin mo kung sino ang mga kakumpetensiya mo. Huwag kang matakot na mayroon kang kakumpetensiya. Sa halip, ito ang dapat magtulak sa iyo upang pagbutihin pang lalo ang iyong produkto at negosyo. Kailangan mo lang pag-aralan nang mabuti ang iyong mga kakumpetensiya.

   Tungkol sa mga kakumpetensiya mo, isama ang mga sumusunod:

   a. Anong klaseng negosyo ang posibleng maging kakumpitensya mo? Sino sila?
   b. Ano ang kakayahan ng iyong mga kakumpetensiya? Ano ang kanilang *assets* o ari-arian? Gaano kalaki ang kanilang naibebenta?
   c. Sino sa mga kakumpetensiya mo ang kumikita? Magkano ang kinikita? Sino ang nalulugi? Magkano ang nalulugi?
   d. Ano ang ginagamit nilang istratehiya tungkol sa pagpepresyo, kalidad ng produkto o serbisyo, *warranty* na ibinibigay sa mamimili, klase ng *packaging,* pamamaraan ng pagbebenta at kung paano ipinararating ang produkto sa bentahan, pag-*advertise* sa kanilang produkto, kondisyon sa pagpapautang, reputasyon ng kanilang negosyo, dami ng reserba o *inventory?*

   Medyo marami ito, ngunit sa bahaging ito ng *business plan,* isama lamang ang impormasyong may kinalaman sa iyong negosyo.

6. Isaad mo kung magkano ang magiging presyo ng iyong produkto. Sa pagpepresyo, kailangang isama mo sa kwentahan ang gastos sa paggawa ng produkto at sa distribusyon nito. Dapat mong timbangin ang presyong abot-kaya ng nakararami, at ang halagang makapagbibigay rin ng pinakamalaking kita sa iyo.

7. Ipaliwanag mo kung paano mo ibebenta ang produkto. Hindi sapat na maitakda mo ang tamang presyo para sa isang magandang produkto. Kailangan mo ring planuhin ang mga sumusunod :

   a. Paano mo ipo-*promote* o ia-*advertise* ang iyong produkto?
   b. Sa iyong pagbebenta, gagamit ka ba ng ahente? Magkakaroon ka ba ng sariling *outlet?* Kukuha ka ba ng mga magbebenta?
   c. Paano ang distribusiyon ng produkto mo upang makarating ito sa mga bibili?
   d. Ano ang opinyon ng mga *consumer* sa iyong produkto? Paano mong mapagaganda ang imahe ng iyong produkto?

PLANONG PANG-TEKNIKAL O PANG-PRODUKSYON (*PRODUCTION PLAN)*

8. Alamin ang mga materyales na kakailanganin at ang mga mapagkukuhanan nito. Mga materyales lamang na may kinalaman sa produkto ang dapat isama rito. Ang mga iba pang kagamitan tulad ng mga gamit pang-opisina ay hindi na dapat isama. Isa-isahin mo ang mga materyales na ito. Sa bawat isa, tukuyin kung ilan at sino ang iyong *supplier*, at bakit ito ang napili mo.

9. Alamin ang proseso at mga kagamitan o *equipment* na kakailanganin sa paggawa ng iyong produkto. Isa-isahin ang proseso. Banggitin ang sunud-sunod na hakbang. Ipaliwanag ang bawat hakbang, pati na ang kagamitan at materyales na gagamitin. Kung masalimuot ang proseso ng paggawa, gumuhit ng *diagram* o pagsasalarawan sa bawat hakbang ng proseso.

PLANONG PANG-ORGANISASYON (ORGANIZATIONAL PLAN)

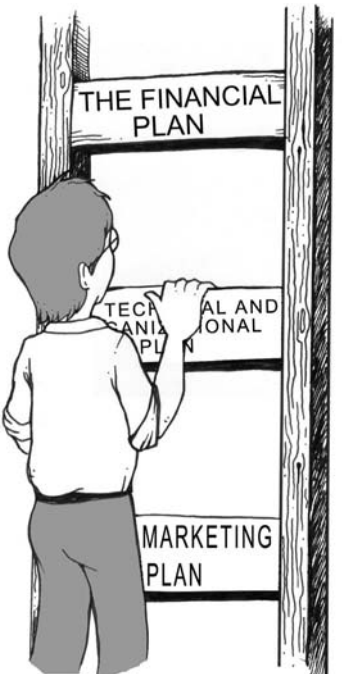
10. Alamin kung sino ang mga tauhan sa iyong negosyo. Dapat mong matukoy ang mga ito. Kabilang ka na rito bilang may-ari at tagapamahala. Kung ang negosyong itinatag ay isang korporasyon, ilista ang lahat ng pangalan at tirahan ng bawat miyembro ng *board of directors.* Kung ang negosyo mo ay isang *partnership,* ilista ang pangalan at tirahan ng bawat kasosyo o *partner*.

11. Alamin ang mga kailangang manggagawa at empleyado. Alamin ang mga kakayahan at posisyon na nararapat upang mapalakad nang maayos ang negosyo. Isa-isahin ang mga posisyon. Sa bawat isa, tukuyin kung ilan ang iyong kailangan at kung ano ang angkop na sahod at benepisyo.

ANG PLANO SA PANANALAPI *(FINANCIAL PLAN)*

12. Alamin ang pangangailangan mo sa pananalapi. Gaano kalaking puhunan ang kailangan mo upang masimulan ang iyong negosyo? Gumawa ng *estimate* o *forecast* nito. Hatiin ito sa tatlo: ang permanenteng puhunan *(fixed capital),* ang puhunan para sa aktwal na operasyon *(working capital),* at ang puhunan o pananalaping kakailanganin bago pa man magsimula ang negosyo *(pre-operating capital).*

    Ang permanenteng puhunan o *fixed capital* ay karaniwang inilalagak nang minsanan lamang para sa mga gagamitin sa negosyo nang pangmatagalan. Kasama rito ang lupa at *building,* gastos sa pagpapatayo o pagpapaayos ng *building,* mga makina at *equipment,* at mga *appliances* at *furniture.*



    Ang puhunan para sa aktwal na operasyon ng negosyo o *working capital* ay para sa pang-araw-araw na pagpapatakbo ng iyong negosyo. Kailangan mo ito pambili ng materyales, pampasahod ng mga manggagawa at empleyado, at pambayad ng elektrisidad, tubig, telepono, at transportasyon. Gumawa ng *estimate* ng *working capital* para sa anim na buwang operasyon o higit pa. Sa madaling salita, maglaan ka ng *working capital* hanggang sa magsimula nang kumita ang iyong negosyo at kaya nang tumakbo sa sariling kita.

Ang *pre-operating capital* naman ay puhunang kailangan bago pa man magsimula ang iyong negosyo. Isama rito ang mga gastusin sa pagrerehistro ng iyong negosyo at pagkuha ng mga *permit* o lisensyang kailangan. Kung nagpatulong ka sa abogado o *accountant* sa pagpapatayo ng negosyo, isama rin ang *professional fees* nila.

13. Gumawa ng *budget*. Hatiin ang *budget* sa tatlo: *budget* sa pagbebenta *(marketing),* sa paggawa ng produkto *(production),* at sa pangkalahatang pamamalakad *(general/ administrative expenses).*

    Isama sa *marketing budget* ang panggastos sa pagbebenta, distribusyon, at pag-iimbak *(storage);* mga diskuwento na maaaring ibigay sa mga mamimili; at *promotion* at *advertisement* ng iyong produkto.

    Sa *production budget,* isali ang pambili ng mga materyales at *components* ng produkto at pasahod sa mga manggagawa at kaukulang benepisyo. Isama rin dito ang *manufacturing overhead costs* — mga gastusin sa *maintenance* ng mga makina at *equipment,* pasahod sa mga *production supervisor* at *foreman,* at ang konsumo sa tubig at kuryente, gas at iba pang panggatong *(fuel)* na gamit sa *production.*

    Ang *general/administrative expenses* ay mga gastos na may kinalaman sa administrasyon o pamamahala, pasahod sa mga kawani ng opisina, pambayad sa mga legal na pangangailangan at *accounting.* Ang paghahanda at pagtantiya sa mga tinatayang gastusin ay dapat gawin kada buwan sa unang taon ng operasyon ng negosyo, at kada tatlong buwan naman sa ikalawa at ikatlong taon.

    Ipalagay natin na sa puntong ito ay nagawa mo na ang lahat ng mga nabanggit. Handa ka na ngayon na ipatupad ang iyong mga plano. Oras na upang lumikom ng puhunan, i-rehistro ang negosyo, humanap ng tamang lugar o puwesto, bumili ng mga kagamitan at *supplies,* manguha at magsanay ng mga tauhan, at simulan ang operasyon. Sa puntong ito, lahat ng isinulat mo sa plano ay kailangan nang maipatupad.

    Dapat mo ring tandaan na ang plano ay isang gabay lamang. Hindi ito permanente. Dapat maging bukas ang iyong isipan sa iba pang mga pamamaraan at alternatibo kung sakaling may mangyari bukas o makalawa na di mo inaasahan. Sa madaling salita, humanda kang lumihis sa plano kung kinakailangan.

PAGLIKOM NG PUHUNAN

Ang salapi na kakailanganin mo sa pagsisimula at pagpapatakbo ng bago mong negosyo ay maaaring malikom sa iba't ibang paraan.

Siyempre, una na rito ang pera na magmumula sa sariling ipon. Maaring pinag-ipunan mo ito nang ilang taon. Maaari namang magmula ito sa pagbenta mo ng sasakyan, lupa, alahas, o iba pang mahalagang ari-arian. Marahil, mayroon kang mga *stock certificate* o *government bond* na maaari mong ipalit ng *cash.*

Ang paggamit ng sariling pera ang siyang pinakamadali at ligtas na paraan ng pamumuhunan sa negosyo. Maaari ka ring manghiram ng puhunan sa mga malalapit na kamag-anak at kaibigan. Di tulad ng mga bangko, higit silang handa na magpautang nang mas magaan. Karaniwa'y mababa ang interes. Kung minsan ay wala! Kaya't marapat lamang na bayaran mo sila.

Ngunit minsan, hindi pa rin sapat ang personal mong ipon at tulong ng mga kamag-anak at mga kaibigan upang makapagsimula. Kung magkagayon, kinakailangan mong maghanap ng iba pang mapagkukuhanan ng puhunan.

MGA IBA PANG MAPAGHIHIRAMAN NG PUHUNAN

Kung kailangang mangutang ka sa labas, subukin mo ang isa sa mga sumusunod:

1. **Mga sanglaan** - madali kang makalilikom ng puhunan kung isasanla mo ang mga alahas at iba mo pang mahahalagang ari-arian.
2. **Mga kooperatibang may pautang o *credit cooperative*** - ang mga ito ay kilala at madaling mapagkukuhanan ng pautang lalo na sa mga probinsya. Bilang isang entreprenor, makatutulong ito sa iyo kung magiging kasapi ka. Karaniwan, ang halaga ng pautang ng isang kooperatiba ay umaabot ng higit sa limang daang porsiyento sa kontribusyon ng miyembro. Ang interes ay mababa.
3. **Mga taong nagpapautang** - Mayroon din namang mga tao na mabilis magpahiram ng puhunan nang walang hinihinging *collateral,* mataas nga lang maningil ng interes. Ang kadalasang tawag sa kanila ay *"five-six operators"* dahil humihingi sila ng pisong interes kada buwan sa bawat limang pisong pinapahiram.
4. **Mga negosyo na nagpapautang *(lending investors)*** - Mayroon din namang mga kumpanya na talagang nagpapautang. *Lending investors* kung sila ay tawagin. Nagbibigay sila ng mga *short-term loan* sa mga indibidwal o negosyo. Maaaring ito ay may kaakibat na *collateral,* maaari rin namang wala. Mas mataas ang singil nilang interes kaysa bangko ngunit mas mababa naman kaysa sa mga *"five-six operators."* Karaniwan, tatlo hanggang limang porsiyento ang interes kada buwan. Ang mga *lending investors* ay naglipana sa buong bansa at tunay na nakatutulong sa mga maliliit na entreprenor.
5. **Mga tinalagang institusyon ng pautang *(formal sources of credit)*** - Kabilang na rito ang mga bangko, mga pinansyal na institusyon, ilang mga ahensya ng gobyerno, at mga *non-government organizations* o NGOs. Tinagurian silang *"*formal sources of credit*"* sapagkat sila ay sadyang itinatag upang magpautang .

MGA IBA'T IBANG URI NG PAUTANG

Kung uutang ka sa bangko, mamimili ka sa iba't ibang uri ng pautang. Piliin mo yung higit na makatutugon sa iyong pangangailangan.

1. ***Short-term loans*** – Ito ay mga pautang na dapat bayaran agad - sa loob ng mula ilang buwan hanggang isang taon. Karaniwan sa mga pautang na ganito ay *self-liquidating* – ang ibig sabihin ay magagamit mo ang iyong inutang sa negosyo upang kumita, at ang kitang ito ang siya ring pambayad sa inutang. Karaniwang nilalaan ang mga pautang na ganito

sa pagbili ng mga materyales pang-produksyon at mga *supplies,* sa pasahod sa mga manggagawa, at iba pang mga kakailanganin upang ang isang negosyo ay kumita. Humanda kang magprenda ng *collateral* (lupa, bahay, *building, equipment* at iba pang ari-arian) para makakuha ng *short-term loan.*

Ang *revolving credit line ay* isang uri ng *short-term loan.* Ito ay isang kasunduang magpapautang ang bangko sa isang kliyente tuwing kailangan nito sa isang takdang halaga. Tuwing makababayad ang kliyente, bibigyan na naman siya ng pagkakataong makautang uli. Kaya nga tinatawag na *revolving* o paikut-ikot.

Ang mga *commercial banks* ang pangunahing pinagkukuhanan ng mga *short-term loans.*

2. ***Intermediate loans*** - Mayroon din namang pautang na mula isa hanggang limang taon ang ibinibigay na taning sa pagbabayad. Tinatawag itong *intermediate* o *medium-term loans.* Sa isang nagsisimulang negosyante, malaki ang maitutulong ng ganitong uri ng pautang. Humanda kang magprenda ng *collateral* at magbayad nang hulugan o *installment.*

3. ***Long-term loans*** - Ito ay pautang na matagalan ang pagbabayad - umaabot ng 10 taon, kung minsan ay higit pa. Ngunit makakautang ka lang nito kung maipapakita mo sa bangko na tunay na matatag ang iyong negosyo at kikita nang pangmatagalan. Ang karaniwang nagbibigay ng *long-term loan* ay mga bangkong gobyerno at pribado.

MGA BANGKONG TUMUTULONG SA MGA MALIIT AT DI-KALAKIHANG NEGOSYO O SMES *(SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES)*

Maraming bangko ang tumutulong sa mga maliliit na negosyo. Ngunit totoo rin naming may mga banko na higit na matulungin sa mga maliiit na negosyo kaysa iba, bagama't alam nila na mas maraming problema at magastos ang magpautang sa mga SMEs.

May mga bangkong tinaguriang "best for small business" o mga "kaibigan" ng maliliit na negosyo. Ang mga ito ay ang Development Bank of the Philippines, ang Land Bank of the Philippines, ang Metropolitan Bank and Trust Company at ang Planters Development Bank.

Ang iba pang mga ahensya ng gobyerno na may natatanging programang pautang sa mga SMEs ay ang Department of Science and Technology at ang Technology Resource Center. Ang mga ito ay may *credit program* para sa mga SMEs na nais bumili at gumamit ng bagong teknolohiya. Nariyan din ang Philippine National Bank na nagpapatupad ng Pangkabuhayang Loan Program, at ang Small Business Corporation na may *loan program* para sa mga SMEs, bukod sa pagbibigay ng *loan guarantee* upang makautang ang maliliit na negosyante kahit wala o kulang ang *collateral*.

PAGTUKOY SA IBA PANG MAHIHINGAN NG TULONG

Maaaring kailangan mo ng tulong sa pagbuo ng iyong *business plan,* lalo na kung mangungutang ka sa isang bangko. Sino ang maaari mong lapitan?

Ang *Department of Trade and Industry (DTI)* ay mayroong mga *SME Couselors* na handang turuan ka sa pagbubuo ng *business plan.*

Marami rin namang mga *freelance consultants* na pwede mong bayaran sa paghahanda mo ng isang *business plan.* At dahil sila ay *freelance* o nagtatrabaho para sa sarili nila, higit na mababa ang singil nila kaysa mga kumpanya na gumagawa rin nito.

Maaari mo ring lapitan ang ilang *business schools* na may *small business extension office* na tumutulong at nagbibigay-payo sa SMEs. Naroon sa Baguio, halimbawa, ang *St. Louis University Extension Institute for Small-Scale Industries*. Mayroon namang sangay ang *Angeles University* sa Pampanga na laan sa mga maliliit na mga negosyo. Maging ang *Notre Dame University* sa Cotabato ay mayroon din.

Liban dito, maaari mong lapitan ang mga propesor sa *schools of business.* Sa katunayan, ang *business plan* ay maaring gawing *thesis* o kaya'y *practicum* ng mga estudyante, lalo na 'yung malapit nang magtapos o kumukuha ng *master's degree.*

Baka sakali ring makatagpo ka ng kapwa negosyante na may balak ding pumasok sa industriyang nais mong pasukan. Bakit di ninyo sabay gawin ang inyong *business plan* at magtulungan sa gagastusin sa pagbuo nito?

Kung kinakailangan mo naman ng pagsasanay sa pagiging entreprenor, tawagan o puntahan ang *Institute for Small-Scale Industries (ISSI)* sa *University of the Philippines (UP) Diliman*. Marami itong *training program* para sa mga nagnanais magsimula ng sariling negosyo. Kabilang na rito ang pagtukoy at pagpili ng negosyo na maaari mong gawin, paggawa ng *business plan*, at paghahanda sa pagpapatakbo nito.

Kung kinakailangan mo namang magsagawa ng pagsasanay para sa iyong mga tauhan, nariyan ang *Technical Education and Skills Development Authority (TESDA)*, ang *Technology Resource Center (TRC),* at ilang mga kagawaran ng *Department of Science and Technology (DOST)*.

Kung tungkol naman sa pagdisenyo at pag-*develop* ng produkto, may mga *designer* ang *Product Development and Design Center of the Philippines (PDDCP)* ng DTI na puwede mong lapitan.

PAGTUKOY SA LUGAR NG NEGOSYO

Dapat ay piling-pili ang lugar na pagtatayuan ng isang negosyo. Sa mga negosyo ng pagtitinda, ang puwesto ay napaka-kritikal. Maihahambing natin ito sa isang halaman na nakasalalay ang paglago sa kanyang kinatatamnan. Para sa isang entreprenor, mas malamang ang tagumpay kung maitayo ang negosyo sa isang magandang puwesto.

Pag-aralan mo ang populasyon ng lugar. Maayos ba at tahimik ang komunidad? Marami bang lumilipat o di kaya'y umaalis dito? Maasenso ba ang komunidad? Anong antas ng pamumuhay ng mga nakatira roon? May kaya ba sila? Sila ba'y may sariling bahay, nangungupahan, o mga iskwater?

Pag-aralan din ang posibleng kakumpetisyon sa lugar. Maunlad ba ang kalakalan ng mga negosyo sa lugar, kainaman lang o halos lumulutang lamang? Ilan ang mga negosyo na katulad ng itatayo mo? Sino ang magiging kakumpetensiya mo? Halimbawa, kung nais mong magpatayo ng isang tindahan ng mga *sporting goods*, mainam na maitayo ito malapit sa kakumpetensiya. Gusto ng mga mamimili na magtungo sa isang lugar na marami silang pagpipilian.

Pag-aralan din ang mga bagay na maaaring makasasama sa iyong negosyo sa lugar na pipiliin, tulad ng polusyon, basura, at ingay. Minsan may mga negosyo na hindi dapat ilapit sa ibang *establishments,* gaya ng ospital, paaralan, *beer o pub house*, o maiingay na talyer.

ILANG GABAY SA PAGPILI NG LUGAR

Pag-aralan din ang mga sumusunod sa iyong pagpili ng paglalagyan ng iyong puwesto, pabrika o opisina:

1. **Mga *raw materials*** - Madali bang makakuha ng mga pangunahing materyales para sa iyong negosyo sa lugar na iyong pagtatayuan?

2. **Lagay ng kalakalan o merkado** - Malapit ba ito o malayo sa mga inaasahan mong mga mamimili o *target market?*

3. **Transportasyon** - Pag-aralan ang gastos sa pagkuha o pag-*deliver* ng mga materyales at produkto. Tingnan kung mayroong sapat na transportasyong pampubliko para sa mga empleyado at mga *customer.*

4. **Tauhan -** Makakukuha ka ba ng mga tauhan sa lugar na pipiliin? May karanasan ba sila sa uri ng trabahong kailangan? Kailangan ba nilang bumiyahe nang malayo?

5. **Mga pangunahing pasilidad** - Mayroon bang elektrisidad at tubig sa lugar? Maaasahan at ligtas ba ito? Sapat ba ang *supply*?

6. **Komunidad** - Ano ang mga patakaran ng partikular na lugar para sa negosyong binabalak? Suportado ba ng lokal na pamahalaan ang mga negosyo rito? Maganda ba at maunlad ang komunidad? Ligtas nga ba rito?

7. **Ang mismong pagpupuwestuhan** - Kung lote ang iyong kailangan, sapat ba ang laki nito? Sa magkanong halaga? Kailangan pa bang ayusin o pagandahin? Kung sa loob ng isang *building* ang puwesto, ano ang mga kailangan sa kuryente, *airconditioning* at *parking*? Gaano katagal ang kontrata? Maganda ba ang mga patakaran sa pagpapa-upa? Magkano ang gagastusin mo upang maayos ang lugar?

PAGREREHISTRO NG NEGOSYO

Kailangang mairehistro ang isang bagong negosyo sa iba't ibang mga ahensya ng gobyerno. Ang patakaran ng pagrerehistro ay nakasalalay sa uri ng negosyo at uri ng pagmamay-ari. Madaling i-rehistro ang negosyo na pagmamay-ari ng iisang tao, samantalang mas masalimuot naman ang proseso para sa isang korporasyon.

PAGREREHISTRO SA *DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY (DTI)*

Ang DTI at DTI sa mga probinsiya ang siyang namamahala sa pagtatala ng mga business name o pangalan ng mga negosyo. Kung solo kang nagmamay-ari, kailangang i-rehistro ang iyong business name. Ipagpalagay natin, halimbawa, na sa halip na pangalan mo, "Innovative Food House" ang itatawag mo sa iyong business. Kung magkagayon, dapat mo itong i-rehistro sa DTI upang makatitiyak ka na ikaw at walang iba ang makagagamit nito sa buong Pilipinas.

Irehistro ang magiging pangalan ng iyong negosyo sa pinakamalapit na tanggapan ng DTI.

A. Metro Manila Area

Area 1 Office (Manila, Pasay, Makati)
Mezzanine Floor, Roxas Strip Bldg., Roxas Blvd.,
corner Arnaiz Avenue, Pasay City
Telephone No. 659.4203 / Fax No. 804.0307
Email: emma_asusano@hotmail.com

Area 2 Office (Las Piñas, Parañaque, Pasig, Muntinlupa, Pateros, Taguig)
2/F, Atrium of Makati Bldg., Makati Ave., corner Paseo de Roxas St.,
Makati City
Telephone No. 864.0847 / Fax No. 864.0829
Email: dtincr2@gmail.com

Area 3 Office (Mandaluyong, Quezon City, Marikina, San Juan)
Ground Floor, Highway 54 Plaza, EDSA
Mandaluyong City (Across Mega Mall)
Telefax No. 706.1767 / 706.1703
Email: mgrs@dtincr.ph / dtincr3@info.com.ph

Area 4 Office (Caloocan, Malabon, Navotas, Valenzuela)
5/F, Araneta Square Mall Bonifacio Monument Circle, Rizal Ave.
Ext. cor. Samson Rd., Caloocan City
Telephone No.: 332.0829 / Fax No.: 322.0854
Email: emd@dtincr.ph / dtincr4@info.com.ph

B. Para sa karagdagang kaalaman at *on-line registration*, bisitahin ang *www.bnrs.dti.gov.ph*

Paraan ng Pagrehistro na *Over-the-Counter*:

1. Kumuha ng *application form (duplicate copy)* sa *Information Counter* at sagutan. Tanging ang may-ari ng negosyo o ang kaniyang *Attorney-in-Fact* ang dapat pumirma sa lahat ng mga papeles.

2. Dapat matupad ang mga sumusunod na requirements (para sa single proprietorship):
   - Kinakailangang *Filipino Citizen* at di kukulangin sa edad na 18.
   - Ang ilang uri ng negosyo ay may iba pang mga alituntunin o patakaran, katulad ng mga service and repair shops, real estate brokers, dental/ medical clinic/hospitals, sanglaan o pawnshops, manpower services, engineering/architectural services, at iba pang mga serbisyong ibinibigay ng mga propesyunal kapag nagsimulang tumakbo ang negosyo.

3. Bayaran ang *Registration Fee* batay sa lugar na nasasaklaw ng iyong negosyo:

Barangay	-	*Php 200.00*
City/Municipality	-	*Php 500.00*
Regional	-	*Php 1,000.00*
National	-	*Php 2,000.00*

   - *May multa na pinapataw kung ang BN certificate ay hindi na-renew sa loob ng 3 buwan mula sa expiration date.*

4. Ang iyong *Business Name Certificate* ay may bisa sa loob ng limang (5) taon magmula sa petsa na ito ay iyong ipinarehistro.

PAGREREHISTRO SA SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION(SEC)

Ang SEC ang ahensya ng gobyerno na nagbibigay sa mga negosyo o kumpanya ng legal na personalidad.

Tanging mga partnership at korporasyon ang kailangang magparehistro sa SEC. Ang mga single proprietorship o negosyo na solo ang nagmamay-ari ay hindi na kailangang magrehistro rito.

Irehistro ang iyong negosyo sa:

Securities and Exchange Commission
SEC Bldg., EDSA, Greenhills, Mandaluyong City
Tel. No. 584.0923 / Fax No. 584.5293 / Email: mis@sec.gov.ph

Mga kakailanganing dokumento para sa pagrehistro ng Korporasyon (*Stock [S]* at *Non-Stock [*NS*]*) at *Partnership* [P]

1. *Name Verification Sli*p (S/NS/P)
2. *Articles of Incorporation* at *By-Laws* o *Articles of Partnership* (S/NS/P)
3. *Treasurer's Affidavit/Authority* na nagpapatunay ng *Bank Account* (S)
4. *Bank Certificate* ng Deposito (ninotaryo sa lugar na kung saan ang bangko) (S)
5. Sinumpaang kasulatan sa pagbago ng *Corporate Name* ng isang *Incorporator* o *Director, Trustee, Partner* (S/NS/P)
6. *Registration Data Sheet* (S/NS/P)
7. *Clearance* mula sa ibang ahensiya ng pamahalaan kung kinakailangan (S/NS/P)
8. Resolusyon ng Board of Trustees na ang korporasyon ay tutupad sa mga pangangailangan ng SEC para sa non-stock corporations (NS)
9. Listahan ng mga miyembro na *certified* ng Kalihim at pangakong magsumite ng karagdagang listahan ng miyembro sa SEC sa itinakdang oras (NS)
10. Listahan ng mga kontribyutor at kanilang mga inambag na may patunay ng Ingat-yaman. (NS)
11. *Affidavit of Affirmation* o *Verification ng Chief Priest, Minister, Rabbi* o *Presiding Elder* (para sa mga samahang pangrelihiyon) (NS)
12. *Customs Broker Licenses* at PTR ng hindi kukulang sa 2 Opisyales o *Partners* (para sa *custom brokerage*) (NS/P)
13. *Articles of Partnership* na sinumpaan(para sa mga *limited Partnerships* (P)
14. *Foreign Investment Application Form* (para sa mga *subsidiaries* ng dayuhang korporasyon) (S)

Paraan ng Pagrerehistro:

1. Alamin/iriserba ang panukalang pangalan sa *Name Verification Uni*t
2. Ihanda ang *Articles of Incorporatio*n at *By-Law*s alinsunod sa *Corporation Code*. Makakakuha ng mga angkop na *forms* sa CRMD at SECCU.
3. Kung kinakailangan,kumuha ng kaukulang endorsements sa angkop na tanggapan ng pamahalaan.
4. Ideposito ang *paid-up capital/contributio*n (para sa mga *foundation*s lamang) sa bangko.
5. Isumite ang anim (6) na kopya ng kinumpletong forms at dokumento para *pre-processing* ng CRMD. Kumpletong dokumento lamang ang ipoproseso. Lahat ng mga dokumentong ginawa sa labas ng Pilipinas ay kailangang ma-*authenticate* ng *Philippine Embassy* o *consulate* sa nasasakupang lugar.
6. Bayaran ang *filing fee*s sa Cashier.
7. Kuhanin ang *Certificate/License* sa *Releasing Unit, Records Divisio*n. Ipakita lamang ang *Official Receipt* na nagpapatunay ng kabayaran ng *filing fee.*

Para sa karagdagang kaalaman at *on-line registration,* bisitahin ang *www.sec.gov.ph*

PAGREREHISTRO SA SOCIAL SECURITY SYSTEM (SSS)

Kinakailangang magparehistro sa *SSS* ang isang entreprenor na kukuha ng mga empleyado o kokontrata ng serbisyo sa anumang negosyo, kalakalan, o industriya. Ang patakarang ito ay umiiral din sa mga *social* o *civic organizations*, mga samahang propesyonal, mga institusyon ng kawanggawa at mga *non-profit organization* na kukuha ng mga empleyado, sapagkat maituturing na rin silang mga *"employer."*

Magparehistro sa:

Social Security System (SSS)
SSS Bldg., East Avenue, Diliman, Quezon City
Tel. Nos. 920.6401 / 920.6446
Email: member_relations@sss.gov.ph
Website: www.sss.gov.ph

Paraan ng pagrerehistro:

Single Proprietorships

Kailangang magsumite ang nagmamay-ari ng negosyo ng *SSS Forms R-1 (Employer Registration)* at *R-1A (Employees' Report).*

Partnerships

Kailangan magsumite ang alin man sa mga kasosyo o *partners* ng *SSS Forms R-1* at *R-1A* kalakip ang *xerox copy* ng *articles of partnership*. Kailangan ding maipakita ang orihinal na kopya ng *articles of partnership* para maberipikahan.

Korporasyon *(Corporations)*

Kailangang magsumite ang isang korporasyon ng *SSS Forms R-1* at *R-1A* na nilagdaan ng presidente nito o alinman sa mga *corporate officer* o *incorporator*. Isumite ang mga ito kalakip ang *xerox copy* ng *articles* of *incorporation*. Kailangan ding maipakita ang orihinal na kopya ng *articles* of *incorporation* para maberipikahan.

Para sa karagdagang kaalaman, bisitahin ang *www.sss.gov.ph*

PAGREREHISTRO SA *COOPERATIVE DEVELOPMENT AUTHORITY (CDA)*

Kailangang magparehistro ang lahat ng mga kooperatiba sa CDA, ayon sa *Republic Act 6938/6939.*

Magparehistro sa:

Cooperative Development Authority (CDA)
Central Office, 827 Aurora Blvd., Immaculate Conception, Quezon City.
Tel. No. 725.3764. / 725.6604
Website: www.cda.gov.ph

Paraan ng Pagrerehistro:

1. Magsumite ng apat na kopya ng *Articles of Cooperation*.
2. Magsumite ng apat na kopya ng *By- Laws*
3. Magsumite ng apat na kopya ng pinatupad na *economic survey* (*feasibility study*).
4. Magsumite ng *bond accountable officers* (*fidelity*, *cash*, or *surety*).
5. Ang inaprubahang kapital o *capitalization* ay hindi dapat bababa sa halagang P2,000, ayon sa uri ng kalakal o negosyo na irerehistro ng kooperatiba.
6. Kinakailangang may 15 o higit pang miyembro ang kooperatiba.

Para sa karagdagang kaalaman, bisitahin ang *www.cda.gov.ph*

PAGREREHISTRO SA BUREAU OF INTERNAL REVENUE (BIR)

Inaatasang magparehistro ang lahat ng uri ng negosyo sa BIR upang sila ay makasingil sa kanilang *customers* at makabayad na rin ng tamang buwis sa gobyerno. Ang mga sumusunod ay paraan ng pagrehistro:

1. Kumuha ng *permanent record file number* ng *tax identification number (TIN)* sa *BIR National Office* na matatagpuan sa Diliman, Quezon City.
2. Irehistro ang *business/trade name* ng iyong negosyo sa pinakamalapit na sangay ng *BIR* sa inyong lugar. Kumuha at sagutin ang *BIR Form 1901* kung *Single Proprietorship* at *BIR Form 1903* kung *Partnerships* o Korporasyon at isumite kasama ang mga sumusunod na mga papeles:
   - *Mayor's Permit o application for Mayor's Permit*
   - *Certificate of Business Name Registration* mula sa DTI
   - *Articles of Partnership or Corporation*
   - *Birth Certificate or anumang ID na may pangalan, petsa ng kapanganakan at tirahan*
3. Kumuha ng *authority to print books of account, invoices, receipts, and other accounting records* sa pamamagitan ng pagsagot at pagsumite ng *application form* (apat na kopya). Ilakip ang apat na *draft copy* ng mga ipapa-imprenta, pati na rin ang kopya ng *job order*.
4. Iparehistro ang mga *book of accounts*, *invoices*, resibo, atbp.

Para sa karagdagang kaalaman, bisitahin ang *www.bir.gov.ph*

PAGREREHISTRO SA *DEPARTMENT OF LABOR AND EMPLOYMENT (DOLE)*

Ang mga negosyo na may isa o higit pang bilang ng mga empleyado ay hinihikayat magparehistro sa *DOLE.* Ito ang ahensya ng gobyerno na tumitiyak sa pagsunod sa mga *labor laws*. Sa mga kumpanya na may 50 o mahigit pang manggagawa, ang pagpaparehistro ay isang batas na di maaaring suwayin.

Ang *Bureau of Local Employment* ang siyang namamahala sa pagrerehistro ng mga kumpanya. Upang makarehistro, kumuha at sagutin ang *registration form* na makukuha sa kanilang tanggapan. Para sa mga korporasyon, kailangang ilakip sa aplikasyon ang *xerox copy* ng kanilang *SEC certificate of registration*.

Para sa karagdagang kaalaman, bisitahin ang *www.dole.gov.ph*

PAGREREHISTRO SA LOKAL NA PAMAHALAAN

Lahat ng uri ng negosyo ay kinakailangang kumuha ng *mayor's permit* o *municipal license* sa *city hall* o munisipyo. Iba-iba ang patakaran ng bawat munisipyo o lungsod sa pagpaparehistro ngunit narito, bilang tipikal na halimbawa, ang paraan ng pagrerehistro sa Quezon City:

1. Magtungo sa *Business Permit and Licensing Office* sa Quezon City Hall. Kumuha ng application form sa *Public Assistance Office*.

2. Magsumite ng tatlong kopya ng *application form*, kalakip ang isang mapa na tumutukoy sa kinalalagyan ng iyong negosyo (*business location)*.

   . Ilakip din sa application ang isang kopya ng *Certificate of Business Name Registration* mula sa DTI-NCR
   . Ang isang *partnership* o *corporation* ay dapat magsumite ng kaukulang kopya ng *Articles of Partnership or Incorporation, photostat copy* ng *Certificate of Registration* ng SEC, pati na ang kasalukuyang *class "C" certificate* para sa mga korporasyon.

3. Magtungo sa *City Treasurer's Office* para sa mga dapat bayaran. Ipakita ang *official receipt* upang makuha ang *business license.*

   Inaatasan ang lahat ng mga negosyo na isabit o idikit sa lantad na lugar sa kanilang tindahan o opisina ang kanilang *Mayor's Permit*.

PAGREREHISTRO SA IBA PANG MGA AHENSYA

Depende sa uri ng produkto na gagawin o ikakalakal at ang epekto nito sa pangkalahatang merkado at sa publiko, may mga negosyo na kailangan ding magparehistro sa iba pang mga ahensya ng gobyerno.

Food and Drugs Administration (FDA) Philinvest Corporate Center Alabang, Muntinlupa Tel. No. 809.4390 / 807.8275 Fax No.: 807.0751 Email: bfad@bfad.gov.ph Website: www.bfad.gov.ph	Para sa mga pagawaan ng gamot, *cosmetics,* at mga produktong pagkain
National Food Authority - Regulatory Division (NFA-RD) North Avenue, Diliman, Quezon City Tel. Nos. 453.3900 / 981.3800 Fax No. 453.3900 Email: e-mailnfa@nfa.gov.ph Website: www.nfa.gov.ph	Para sa mga mangangalakal ng bigas, mais, at arina
Fiber Industry Development Authority (FIDA) 7/F Sunnymede IT Center Bldg. 1614 Quezon Avenue, Quezon City Tel. Nos. 441.4606 Telefax No. 441.4306 Email: fida@pldtdsl.net.ph Website: www.fida.com.ph	Para sa mga *processor* at mangangalakal ng mga *fiber* at *fiber products*
Bureau of Fisheries and Aquatic Resources (BFAR) Philippine Coconut Authority Bldg., Elliptical Road, Diliman,Quezon City Tel. Nos. 929.9597 / 929.8074 Email: info@bfar.da.gov.ph Website: www.bfar.da.gov.ph	Para sa mga *exporters* ng isda at gumagawa ng mga pagkaing mula sa isda at iba pang yamang-dagat
Bureau of Animal Industry (BAI) Visayas Avenue, Quezon City Tel. Nos. 926.6883 / 927.0971 Email: dir.bai@manila_online.net Website: www.bai.da.gov.ph	Para sa mga *exporters* ng mga hayop at iba pang produkto na may kinalaman dito

Bureau of Plant Industry (BPI) 692 San Andres, Malate, Manila Tel. No. 524.8191/ Fax No. 521.7650 E-mail: buplant@yahoo.com Website: www.bpi.da.gov.ph	Para sa mga *exporters* ng mga halaman at iba pang mga *plant products*
Forest Management Bureau FMB Building, Visayas Avenue, Diliman, Quezon City Tel. Nos. 927.4788 / 928.9313 Fax: (63-2) 928-9313 Email: fmbdenr@mozcom.com Website: http://forestry.denr.gov.ph	Para sa mga *exporters* ng kahoy at yamang gubat (hal., troso, mga *lumber products, plywood,* atbp.)
National Tobacco Administration NTA Bldg., Panay Ave. cor. Sct. Reyes St. Quezon City Telefax No. 373.2907 / 374-3987 Email: mis@nta.gov.ph Website: http://nta.da.gov.ph	Para sa mga *manufacturer* at *exporter* ng mga tabako at mga kaakibat na produkto
DTI- Bureau of Product Standards (BPS) 3/F, Trade and Industry Bldg. 361 Sen. Gil Puyat Ave., Makati City Tel. No. 751.3127 /Fax No. 751.4735 Email: bps@dti.gov.ph Website: www.bps.dti.gov.ph	Para sa pagpapatupad ng mga *standards* na tinatakda ng bawat industriya - *producer*, *manufacturer*, o *exporter* (Sisiyasatin kung pumapasa nga ang negosyo sa mga *standards* na itinakda.)

Intellectual Property Philippines (IP Philippines) 28 Upper McKinley Road, McKinley Hill Town Center, Fort Bonifacio, Taguig City 1634, Philippines Tel. No.: (632) 238.6300 to 65 Loc. 205, Loc. 121 - 122 Fax No.: (632) 752.4869 Email: dittb@ipophil.gov.ph or mail@ipophil.gov.ph.	Para sa pagpaparehistro ng mga *patents* at *trademarks*
DTI - Bureau of Trade Regulation and Consumer Protection (BTRCP) 2/F, Trade and Industry Bldg. 361 Sen. Gil Puyat Ave., Makati City Tel. No.: 751.3288 Fax No.: 751.4706 Email: btrcp@dti.gov.ph	Para sa mga negosyo na may kinalaman sa serbisyo ng *repair* at *maintenance* ng mga sasakyan, mga makinarya at iba pang *engineering works*, mga *electrical components*' *electronics*, *air-conditioning* at *refrigeration*, *office machines* at *data processing equipment* (Ang regulasyon sa mga nagbibigay serbisyo sa sektor na ito, tulad ng mga mekaniko at *technician*, ay sakop din ng BTRCP.)

PAGHANAP AT PAGSANAY NG MGA TAUHAN

Maliit man ang iyong negosyo, hindi mo dapat akuin ang lahat ng tungkulin at gawain sa pagpapatakbo nito. Maaaring sa umpisa ay kaya mong maging *one-man* o *one-woman operation*. Ngunit hindi maglalaon, sa paglago ng iyong business, kailangan mo ng tulong.

Bilang *manager,* tiyakin mo na ang iyong kukuning empleyado ay may angkop na kakayahan at *qualification.* Kailangang bigyan mo rin sila ng nararapat na pagsasanay. Tungkulin mo ring bigyan sila ng motibasyon upang magtrabaho nang masaya at mahusay.

Kung nais mong maging mabuting *employer*, ang kaalaman sa karapatan ng mga manggagawa ang isa sa una mong dapat matutunan. Ito ay ang mga sumusunod:

Pantay na oportunidad at patakaran para sa lahat. Babae man o lalaki ay pantay sa batas - pantay sa pasahod, pagsasanay, at *promotion.* Labag sa batas ang diskriminasyon sa mga babaeng empleyado. Labag ding gawing kundisyon sa pagtanggap at pananatili sa trabaho ng isang babaeng empleyado ang hindi nito pag-aasawa.

Security of tenure. Ang *security of tenure* ay katiyakan na makapagtatrabaho ang isang tao nang pangmatagalan. Lahat ng empleyado ay dapat mabigyan ng *security of tenure*. Hindi maaaring tanggalin ang isang empleyado nang walang sapat at matibay na dahilan, at kailangang dumaan ito sa tamang proseso.

Regular na araw at oras ng trabaho. Ang *working day* ay tumutukoy sa anumang araw na kailangang regular na nagtatrabaho ang isang empleyado. Karaniwan, ang *regular working day* ay mula Lunes hanggang Biyernes o hanggang Sabado. Walong oras ang *normal* na *working hours.* Kasama na rito ang *coffee break* na karaniwan ay 15 minuto sa umaga at 15 minuto sa hapon. May *lunch break* din na isang oras.

Pasahod at mga iba pang benepisyo. Ang isang empleyado ay sumasahod bilang kabayaran ng kanyang paglilingkod sa isang negosyo. Bukod sa arawan o buwanang sweldo, dapat din siyang tumanggap ng *overtime pay, night differential, rest day, holiday* at *13th month pay.* May mga *employer* na nagbibigay ng higit pa rito, kagaya ng tulong sa pagbibigay-tirahan, libreng pagkain o bigas, at iba pang benepisyo na di inatas ng pamahalaan.

Ligtas at maayos na lagay ng pagtatrabaho o *safe working conditions*. Ang empleyado ay dapat bigyan ng sapat na proteksyon sa sakit, aksidente o kamatayan sa lugar ng trabaho. Nararapat na ang lugar na pinagtatrabahuhan, saan man ito, ay ligtas, maayos at kawili-wili.

Araw ng pahinga o *day-off* at bakasyon. Ang *"day-off"* ay araw ng pahinga na ibinibigay sa mga empleyado. Tatagal dapat ito ng 24 oras na tuluy-tuloy pagkatapos ng hindi hihigit sa anim na araw ng tuluy-tuloy na trabaho. Ang mga *holiday* o *special holiday* ay mga bakasyong itinatakda ng pamahalaan.

ANG MGA URI NG LEAVES O PAGBIBIGAY-BAKASYON

1. *Service Incentive Leave (SIL)* — Ang empleyado ay may karapatan sa limang araw na *paid vacation* kada taon ng serbisyo.
2. *Maternity Leave* – Bakasyon ito na binibigay sa babaeng empleyado na nanganak o nakunan. Bago niya magamit ito, kinakailangang nakapagbigay ang empleyada ng kontribusyon sa SSS na di bababa sa tatlong buwan sa loob ng 12 buwang nakalipas bago siya nanganak o nakunan.
3. *Paternity Leave* - Maaaring humingi ang isang lalaking empleyado ng pitong araw na bakasyon na may pasahod kung nanganak o nakunan ang kanyang legal na asawa.

Karapatang magtayo ng unyon at makipagnegosasyon o *right to self-organization and collective bargaining.* May karapatan ang bawat kawani na bumuo at sumali sa isang lehitimong samahan o organisasyon ng mga manggagawa na nakikipagnegosasyon sa may-ari, maliban na lamang kung siya ay humahawak ng sensitibong posisyon sa kompanya. Ang kanyang pagsali o di pagsali ay dapat bukal sa kanyang kalooban.

Partisipasyon ng mga manggagawa at pagkakaroon ng mga tagapamagitan at ugnayan sa iba pang mga samahan *(workers' participation in tripartite activities).* May karapatan ang mga manggagawa na lumahok sa pagbubuo ng mga patakaran, at makibahagi sa pagpapasya sa mga bagay na makaka-apekto sa kanila. May karapatan silang sumali sa mga *tripartite activities* — na kinasasangkutan ng mga ahensya ng gobyerno, mga *employer's organization* at mga unyon. Sa pamamagitan ng kanilang samahan, nabibigyan ang mga manggagawa ng tinig at partisipasyon sa mga bagay na mahalaga sa kanila, tulad ng pasahod, pagresolba sa mga *labor disputes,* at iba pang bagay na naaayon sa batas.

PAGSISIMULA SA IYONG NEGOSYO

Sa puntong ito, maaari mo nang simulan ang iyong negosyo! Bilang entreprenor, may responsibilidad ka sa iyong mga empleyado at komunidad. Marapat lamang na magbigay ka ng karampatang sahod sa iyong mga tao, karampatang presyo at serbisyo sa mga *customers,* at marangal na pakikipagkumpitensya sa ibang mga negosyong tulad ng sa iyo.

Alalahanin din na maraming pakikipagsapalaran sa negosyo. Hindi lahat ng bagay ay magiging ayon sa plano. Kung mangyari man ang hindi inaasahan, huwag mo sanang sisihin ang kapwa, ang pamahalaan, ang di magandang lagay ng ekonomiya, o kamalasan. Ang mga matatagumpay na entreprenor ay natututo sa kanilang mga pagkakamali. Kapag napagpasiyahan mo na ang iyong gagawin, kapag naihanda mo na ang mga plano at handa nang humarap sa paghamon, handa ka na ring humanay sa mga nagtatagumpay.

Halina sa mundo ng mga entreprenor!

Mga Sanggunian

Agbayani, Agueda. *Commercial Laws of the Philippines.* Philippines: AFA Publications, Inc., 1987.

Almonte, Crispina and Co, Myrna. *How to Register Your Business.* Philippines: Small Business Guides, SERDEF, 1987.

Co, Myrna. "Advertising for Small Businessmen." *Small Business Entrepreneurs,* April - June 1985.

Code of Commerce of the Philippines.

Crispino, Aquilles. *Managing the Financial Aspects of the Enterprise: Introduction to Entrepreneurship*. Manila, Philippines: EDCEL, PACSB, SERDEF, UP-ISSI, 1986.

Department of Trade and Industry, Bureau of Export Trade Promotion. *Philippine Exporter's Manual*. Vol. 3. Makati, Philippines: 1998.

Department of Trade and Indsutry, Bureau of Small and Medium Business Development. *Laws and Regulations Affecting SMEs: The Laws in Brief*. Makati, Philippines: 1988.

Department of Trade and Industry website: (accessed 2008)
http:// www.bnrs.dti.gov.ph
http://www.bps.dti.gov.ph

Employers Confederation of the Philippines and International Labor Organization. *Improve Your Business Handbook and Workbook*. Manila, Philippines: 1985.

Fiber Development Authority. FIDA Administrative Order No. 1.

Ministry of Industry, Technical Services Division. *Compilation of Registration and Licensing Procedures and Requirements*. Philippines: 1980.

Philippine Jaycee Senate and UP Institute for Small-Scale Industries. *How to Start and Manage a Small Enterprise.* Manila, Philippines: Mozar Press, Inc., 1981.

Punzalan, Josefina, et al. *Fundamentals of Accounting*. Philippines: University of the East Publications, 1965.

Ramirez, Efren. *Philippine Laws on Business Organization.* Cebu, Philippines Cornejo & Sons, Inc., 1980.

Santos, Emmanuel. *Philippine Business Laws.* Manila, Philippines: 1989.

Small Enterprise Research and Development Foundation. *Operating Manual on Laws and Regulations Affecting Small-Medium Industries for Government Extension Workers.* Manila, Philippines: 1980.

Small Enterprise Research and Development Foundation and UP-ISSI. *You, Too, Can Start Your Own Business*. Quezon City, Philippines: 1988

SEC, SSS, BIR, CDA, DOLE, Website (accessed 2012):

http://www.sec.gov.ph
http://www.sss.gov.ph
http://www.bir.gov.ph
http://www.cda.gov.ph
http://www.dole.gov.ph

Stegall, Donald, et. al. *Managing the Small Business.* Illinois: Richard E. Irwin, Inc., 1976.

Sterne, George. *How To Start Making Money in a Business of Your Own: George Sterne Profit Ideas.* California: 1984.

Tate, Curtis Jr., et. al. *Producing Your Product or Services: Successful Small Business Management.* Texas: Business Publications, Inc., 1978.

Technonet Asia. *Entrepreneur's Handbook.* Singapore, 1987.

U.S. Small Business Administration, Management Aids No. 4019.

BUREAU OF MICRO, SMALL AND MEDIUM
ENTERPRISE DEVELOPMENT (BMSMED)
5/F, Trade and Industry Building
361 Sen. Gil J. Puyat Avenue, Makati City, Philippines
Tel. Nos.: (632) 890.4968 | 897.7596 | 897.1693
Fax No.: (632) 896.7916
Email: bmsmed@dti.gov.ph
www.dti.gov.ph